



Deelmarkt Tank- en silovervoer (DTSA)

8.1 Schets huidige stand van zaken deelmarkt Tank- en silovervoer

De Dutch Tank & Silo Association (DTSA) is een onafhankelijke vereniging met ruim 80 leden. DTSA is in februari 2005 opgericht en is voortgekomen uit de deelmarkt DTSV van TLN en de Federatie Tank- en Silo Transporteurs, FTST. De leden van de DTSA houden zich bezig met onder andere het vervoer en/of opslag van vloeibare stoffen, gassen, poeder- en korrelvormige stoffen, voornamelijk voor drie sectoren: chemie, voedingsmiddelen en diervoeding. Hierbij kan onderscheid worden gemaakt tussen het vervoer met een tankauto voor natte stoffen en een tankauto/bulkauto/silovervoer voor droge stoffen. De ruim 80 leden vertegenwoordigen 90 procent van het totaal aantal spelers in de markt. Het merendeel van de leden is middelgroot tot groot en heeft meer dan 50 eenheden.

De deelmarkt kenmerkt zich als een echt gespecialiseerde markt. Het materiaal is speciaal ontwikkeld en relatief duur ten opzichte van normale vrachtauto's en de chauffeurs moeten hoger opgeleid zijn zowel voor het besturen van de vrachtauto's als voor het handelen van producten met veiligheidseisen. Deze deelmarkt heeft dan ook te maken met diverse certificeringen. De chemiesector vraagt (dikwijls) om ISO 9001: 2000, SQAS en CDI-T. Levensmiddelenvervoerders moeten o.a. voldoen aan onder andere ISO 9001: 2000, HACCP en BBS. Tankauto's worden veelal na elke lading en altijd bij productwisselingen gereinigd. Sommige vervoerders hebben zelf capaciteit om dit te doen, anderen niet en gaan naar daarvoor gespecialiseerde partijen.

Concurrentie is altijd aanwezig maar doordat hoge investeringen in materieel en speciaal opgeleide chauffeurs vereist zijn, is het niet zo eenvoudig om toe te treden tot de deel-

markt. Concurrentie uit Oost-Europa is er wel en neemt toe, maar het leveren van kwaliteit is zo belangrijk dat er nog een voorsprong is. Door de crisis is de omzet in de chemie flink gedaald, terwijl het in het voedingsmiddelensegment wel mee valt: de mensen blijven toch eten. De meeste deelmarktvervoerders zitten in de groene wereld en zijn functionele specialisten. De leidende waarde is *operational excellence* met specifieke producten, alhoewel een focus op klanten met *customer intimacy* ook voorkomt. De vervoerders bieden diverse VAL- en VAS-diensten aan, via bijvoorbeeld tankcleaning en certificatie.

Uit de enquête (zie 1.4) zijn operationele kostenbesparingen en inzet van personeel de twee genoemde hoofdthema's van 2009 voor alle deelnemende deelmarkten. Dit geldt ook voor de DTSA markt, al is de nadruk op deze thema's minder sterk. Het is in deze tijden erg belangrijk om efficiënt te werken. Op dit moment is er nog voldoende personeel, maar als de markt aantrekt zal deze deelmarkt snel weer een tekort krijgen en het is moeilijk om aan goed personeel komen. Het thema opleiding is niet als hoofdthema aangegeven, omdat dat als standaard gezien wordt en niet als extra aandachtsgebied. Het volume voor *warehousing* activiteiten is volgens de ondervraagden voor de hele deelmarkt gelijk gebleven of gedaald, waar bij 19 procent van de hele deelnemende groep nog een stijging te zien was. Hier blijft de deelmarkt achter bij de totale markt. Bij de verrekening van de hogere dieselprijzen geeft 72 procent aan dit te verrekenen met de klanten. Wel hebben verladers vooral in de chemie een erg sterke machtspositie en dient het goed opgenomen te zijn in de contracten, anders kan het problemen geven.

8.2 Logistieke trends en ontwikkelingen

In de enquête is ook gevraagd naar innovaties voor 2010. Op de vraag welke innovaties het meest aantrekkelijk zijn de komende tijd, geven tank en silovervoerders aan – evenals het gemiddelde van de hele groep – dat samenwerking het belangrijkste is, zowel met klanten als met collega dienstverleners. Innovatie in duurzaamheid en rondom DINALOG zijn de twee andere genoemde innovaties.

Het belangrijkste is samenwerking. Een aantal partijen werkt al samen, grotere logistieke dienstverleners huren kleinere charters in en onderling wisselen ze transporten uit. Dit gebeurt met en zonder formele samenwerkingsafspraken. In deze deelmarkt hebben de verladers veel macht, zowel in de chemie als bij de voedingsmiddelen. De verladers schrijven vaker tenders uit en de contracten zijn steeds korter. Daarnaast spreiden ze meer het risico en krijgen meerdere vervoerders een deel van het volume. Het is goed als de vervoerders hierin met elkaar samenwerken. Ook is het heel belangrijk om met de klant (verlader) in gesprek te blijven. Onderwerpen als wachttijden en het afstemmen van de geldende veiligheidseisen zijn zeer belangrijk. Door het in gesprek gaan met de klant verandert ook de positie van al-

Business case

De Rijke verzorgt bijvoorbeeld voorraadbeheer voor een klant. De klant richt zich op het produceren en De Rijke zorgt ervoor dat de voorraad (half)-producten zonder tussenkomst van de opdrachtgever bij de klant op peil blijft. Desgewenst kan de klant van de opdrachtgever toegang krijgen tot het computersysteem van De Rijke, zodat de klant op elk moment inzicht heeft waar een specifieke vrachtlading zich bevindt.

leen een transporteur naar meer een logistieke dienstverlener die meedenkt, dus van *operational excellence* naar *customer intimacy*.

Uit de enquête is inzet van intermodaal transport niet als hoofdthema naar voren gekomen. Dit terwijl er wel mogelijkheden liggen. Nadelen van het huidige wegtransport zijn de veiligheid, congestie, CO₂-uitstoot en de overheid die meer auto's van de weg af wil hebben. Bij spoorvervoer zijn deze nadelen minder aanwezig. De chemische sector heeft 15 jaar geleden al gekozen voor spoorvervoer, alleen de voedingsmiddelensector begint het spoor nu pas te ontdekken. Het *break-even* punt voor intermodaal vervoer is 900 kilometer. De omschakeling van alleen wegtransport naar intermodaal transport biedt ook kansen om meer met logistiek bezig te zijn dan alleen met transport. Bij intermodaal transport is op- en overslag nodig en is er een netwerk in plaats van transport van A naar B, en daardoor is er ook ketenregie nodig. Zo kom een bedrijf hoger in het logistieke sectorhuis. Dit zijn kansen die transportbedrijven kunnen grijpen. Overigens is niet ieder transport geschikt voor bijvoorbeeld spoorvervoer. Bij bepaalde producten moet een bepaalde temperatuur worden gegarandeerd en wordt begeleiding door een chauffeur geëist of speelt tijd en flexibiliteit een te grote rol.

Het volgende niveau in het logistieke sector huis is opslag en *warehousing*. De ontwikkeling op dit gebied is *rolling stock*, verladers nemen zelf minder producten op voorraad en gebruiken de vrachtauto's van de vervoerders als opslagmiddel. Dit is ook een verandering van transport naar logistiek en het is goed mogelijk om deze kosten door te berekenen aan de klant.

Een belangrijke VAL-activiteit is reiniging. De tanks en silo's moeten met hoge frequentie worden schoongemaakt, hygiëne is erg belangrijk. Er is ook een branchevereniging waar erkende tankautoreinigingsbedrijven zich bij kunnen aansluiten, ATCN. Andere VAL-activiteiten zijn verpakken, overpakken, afzakken, palletiseren, van wikkel/krimpfolie voorzien en het verzendklaar maken van zendingen.

Voorbeelden van VAS-activiteiten zijn het verzorgen van de documentenstroom, zeker met het oog op de verschillende veiligheidseisen en wensen zowel bij klanten als door regelgeving nationaal en internationaal. Bij verschillende klanten zijn weer andere eisen rondom veiligheid gesteld, het uniformeren van deze eisen zou in de toekomst de ef-



ficiency verhogen. In Nederland zijn er veel verschillen, dit wordt alleen maar groter als er gekeken wordt naar Europa. Nederland loopt voor op de rest van Europa, hier moet zeker voordeel uit te halen zijn. Doordat er zoveel verschillen zijn biedt dit kansen voor logistieke dienstverleners.

Het verzorgen van opleidingen (voor in- en extern personeel) is een VAS-activiteit, een vervoerder kan dat zelf gaan regelen maar kan dat ook doen in samenwerking met opleidingsinstituten. Het vinden van geschikt personeel is in deze mindere tijden niet erg moeilijk, de verwachting is dat dit wel weer moeilijk wordt als de markt gaat aantrekken. Grote leden van de deelmarkt denken dan ook al na over hoe ze daar mee om moeten gaan. Ze noemen het 'sociale innovatie'; hoe kunnen ze hoog opgeleiden geïnteresseerd krijgen voor een vervoersbedrijf. Het wordt steeds belangrijker om niet te kijken naar het transport alleen, maar ook naar de activiteiten rondom het transport. Er is visie nodig en ook het doorvertalen van de visie naar financieel rendement.

Het tegemoet komen aan speciale wensen, zoals Koosjer en Halal transport, is ook een specifieke interessante VAS-acti-

viteit. Met het toenemende aantal moslims in Nederland en West-Europa neemt ook de vraag naar dit soort vervoer toe. In Rotterdam heeft Eurofrigo BV een special distributiecentrum ingericht en hebben ze samen in 2005 met de haven van Rotterdam het Halal Logistiek handboek ontwikkeld. Dit was misschien te vroeg, maar nu sinds mei 2009 de internationale Halal standaard (IHI AS 01) bestaat en het secretariaat in Nederland is, liggen hier kansen.

Het volgende en hoogste niveau in het logistieke sectorhuis is ketenregie. Bij het silovervoer wordt *tracking-and-tracing* ingezet om het bestelproces van het aanvullen van de voorraden in de silo's te verbeteren. Doordat er inzicht is in de werkelijke voorraad, kan het bestelproces worden aangepast en wordt de silo alleen aangevuld als dat nodig is. Dit is een mooi voorbeeld van het overnemen van de regie. Een verdere doorvoering zou zijn als de transporteurs ook de producenten kunnen gaan aansturen, zodat er gaat worden geproduceerd als er vraag is en de planning op elkaar wordt afgestemd.

Duurzaamheid blijft voorlopig ook nog een trend. Waar de focus eerst lag op vrachtauto's en alternatieve brandstoffen, komt de nadruk nu meer te liggen op duurzame *warehousing* en kantoren. Inspelen op deze trend met innovaties is dan ook aan te raden.

8.3 Praktische tips om logistieke diensten te ontwikkelen

Op basis van de specifieke kenmerken van de deelmarkt en de eerder besproken thema's en trends volgen hier drie praktische tips voor de leden van de deelmarkt tank- en silovervoer:

1. Netwerk denken en aanbieden van VAL activiteiten. De deelmarkt tank- en silovervoer is een gespecialiseerde markt en de deelmarktliden zijn daar goed in. Extra mogelijkheden liggen in het netwerk denken: kunnen andere modaliteiten mijn diensten verbreden en de daarbij behorende activiteiten verrichten als op- en overslag, dan wel in *warehousing* als *rolling stock* op vrachtauto's.
2. Ontwikkelen van VAS-activiteiten. Speciaal op het gebied van documentsbeheer liggen kansen om diensten aan te bieden die klanten helpen te ontzorgen.
3. Inspelen op nieuwe markten. Ook het inspelen op een potentiële nieuwe markt, zoals Halal-logistiek, geeft nieuwe mogelijkheden voor de sector. Bij deze relatief nieuwe markt dient een nog heel logistiek systeem opgezet te worden, de import en export, de op- en overslag, het transport in bulk en het distributietransport naar klanten en daarbij behorende VAS-activiteiten. Voor alle mogelijkheden geldt dat het belangrijk is om niet overal een beetje in te stappen, maar om echt ergens voor te gaan en je te onderscheiden.